

## **‘Van Plant tot Klant’: De keten wordt transparant!**

**Binnen het project ‘Van plant tot Klant’ draait het om het creëren van een transparante keten. Het ultieme doel is zelfs het inrichten van een vraaggestuurde keten. De eerste stappen worden momenteel gezet.**

“Kwekers die informatie vanuit de eindklant krijgen over wat en wanneer ze moeten produceren”, zo vat Toon de Jong het einddoel van het project ‘Van plant tot Klant’ samen. De Jong is met zijn in Delft gevestigde IT-bedrijf Interaxi meer dan alleen de leverancier van de hard- en software voor het project. “Hampiplant is één van de initiatiefnemers van het Florilog-project dat wordt gefinancierd door het Productschap Tuinbouw. Samen met Hamiplant zijn we op zoek gegaan naar andere partners waarmee iedere schakel in de keten is vertegenwoordigd.” Inmiddels is dat dus het geval. Kwekers Zuydgeist De Lier en de Oriental Group uit Bleiswijk, Breewel Transport, Sierteelt Direct en initiatiefnemer Hamiplant werken daarbij nauw samen. De Jong: “We hebben gekozen voor een productstroom naar Frankrijk. De keten die we inzichtelijk maken loopt van de kwekers tot het distributiecentrum van Breewel Transport in Mitry nabij Parijs.”

### **RFID-poortjes**

Bij het inzichtelijk maken van de keten draait het volgens De Jong om vier vragen. “Dat zijn wat, waar, wanneer en waarom. Als het gaat om ‘wat’ draait het om het volgen van objecten: fust, documenten en ladingdragers. Om dat te kunnen doen plakken de Zuydgeist De Lier en de Oriental Group op ieder fust, iedere veilingbrief en iedere Deense Container een RFID-sticker die op afstand uitgelezen kan worden. Op het moment dat Breewel Transport aandockt bij de kweker worden deze labels gelezen door een RFID-poortje aan het dock en meteen gekoppeld aan de order van Hamiplant die in de database staat. Bij het binnenrijden van de vrachtwagen wordt automatisch gecontroleerd of er inderdaad zoveel fusten op de kar staan zoals in de order is aangegeven. De andere partners in de keten kunnen op dat moment meteen zien dat de producten worden getransporteerd. Bij de crossdocklocatie van Sierteelt Direct in Naaldwijk gebeurt hetzelfde. Van iedere stap in de keten, inclusief het overzetten bij Hamiplant en bij de distributiecentra van Breewel Transport in Hazeldonk en Mitry zijn de vragen wat, waar en wanneer er iets met het product gebeurt te beantwoorden. Overal staan poortjes waarmee we de RFID-labels uitlezen en vinden checks plaats of alles nog klopt.”

### **Voordelen**

De volgende stap is volgens De Jong het ‘aanhaken’ van de retail. “We praten met een aantal supermarktketens. Als je weet wat er bij de retailer gebeurt, bijvoorbeeld hoeveel karren zij naar een bepaalde winkel sturen, en die informatie wordt teruggestuurd in de keten, kunnen handel en kwekers daar op inspelen. Je weet immers precies in welk land of regio bepaalde producten het goed doen.” Er zijn legio voordelen: minder handmatig scannen en registreren en minder fouten. De Jong: “We willen graag opschalen, maar hoe krijg je ‘de rest van de wereld’ mee. Dat is de vraag. Misschien dat het brancherapport dat binnenkort wordt gepubliceerd, waarin alle kosten en besparingen in kaart worden gebracht, daaraan bijdraagt.”